

KHÓA ĐÀO TẠO

KỸ NĂNG TẠO ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC

"Hiền tài là nguyên khí của Quốc gia, nguyên khí thịnh thì thế Nước mạnh rồi lên cao, nguyên khí yếu thì thế Nước yếu rồi xuống thấp. Bởi thế các đức Thánh đế, Minh vương chẳng ai không lấy việc bồi dưỡng nhân tài, kén chọn kẻ sĩ, vun trồng nguyên khí làm việc đầu tiên". *(Trích TS.Thân Nhân Trung – 1442)*

60 Nguyễn Văn Thủ, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM T: (84-8) 668 37 320 F: (84-8) 3910 3041 E: training@ifa.edu.vn www.ifa.edu.vn

MỤC TIÊU

Khóa học này được thiết kế nhằm nâng cao năng lực của các nhà quản trị trong việc phát huy tài năng và sức lực của cấp dưới hướng vào thực hiện mục tiêu của công ty và ứng phó hiệu quả với môi trường kinh doanh thay đổi. Khóa học sẽ trang bị cho các học viên các kỹ năng lãnh đạo và động viên hiệu quả. Đặc biệt là khóa học sẽ chú trọng vào việc ứng dụng những lý thuyết và kỹ năng lãnh đạo và động viên trong điều kiện Việt nam nói chung và các công ty Việt nam nói riêng. *Xuất phát từ những giả định về sự hiểu biết của học viên, khóa học nhằm những mục tiêu sau:*

- Áp dụng các kỹ năng lãnh đạo và động viên hiệu quả vào thực tiễn của doanh nghiệp
- Làm rõ mối liên hệ giữa động lực làm việc và hiệu quả công việc, nhấn mạnh sự khác biệt giữa con người và máy móc.
- Giới thiệu một công cụ phân tích động lực làm việc.
- Giới thiệu các biện pháp tạo động lực làm việc cho nhân viên của doanh nghiệp.
- Giới thiệu các biện pháp tạo động lực làm việc cho nhân viên của nhà quản lý trực tiếp và các kỹ năng cần thiết.
- Hướng dẫn nhà quản lý thực hiện các biện pháp tạo động lực làm việc trong một số tình huống cụ thể.
- Đóng góp xây dựng môi trường làm việc tích cực ở doanh nghiệp;
- Xác định các biện pháp tạo động lực cho nhân viên của nhà quản lý trực tiếp;
- Thực hành một số kỹ năng tạo động lực cơ bản;
- Xử lý được một số tình huống thiếu động lực làm việc

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Các cấp quản lý của công ty.
- Cán bộ Quản lý và điều hành bộ phận/phòng ban.
- Các cán bộ quản lý khác mong muốn tìm kiếm những phương pháp và kỹ năng quản lý và tạo động lực cho nhân viên trong giai đoạn hiện nay.

THỜI LƯỢNG KHÓA HỌC

Chương trình được huấn luyện với thời lượng diễn ra trong 02 ngày (04 buổi), mỗi buổi học 03 giờ. Thời gian biểu cụ thể sẽ được thống nhất chính thức giữa IFA và Doanh nghiệp.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

– Hoạt động huấn luyện bao gồm lý thuyết cô đọng, đóng vai, tình huống và tự đặt câu hỏi. Việc học sẽ được nâng cao thông qua việc tham gia tích cực làm các bài tập ôn tập. Người học sẽ có cơ hội tự đánh giá và được khuyến khích phản hồi hoạt động nhóm và cá nhân. Người học sẽ làm việc trên các chủ đề theo nhóm trong suốt chương trình. Với phương châm ***"thực hành là cốt yếu"*** khóa được thiết kế với tiêu chí lấy học viên làm trung tâm, gồm nhiều hoạt động vui nhộn với các bài tập tình huống, đóng kịch và thuyết trình…
– Môi trường học tập hoàn toàn tương tác giữa giảng viên và học viên.

ĐỊA ĐIỂM TỔ CHỨC

Thống nhất giữa IFA và Doanh nghiệp địa điểm tổ chức khóa học.

HỌC PHÍ KHÓA HỌC

– Học phí trọn khóa cho học viên là: **3,850,000 (VND)** (Ba triệu tám trăm ngàn Đồng).
– Học phí trên bao gồm: Tài liệu giảng dạy, kiểm tra cuối khóa, chấm bài thuyết trình, chứng chỉ **Viện Quản trị và Tài chính**.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

HỌC VIỆN LÃNH ĐẠO IFA (VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH)
60 Nguyễn Văn Thủ, P.Dkao, Q.1, TP.Hồ Chí Minh
Tel: 08. 668 37 320 - Fax: 08. 3910 3041
Hotline: 0942 99 39 79
Email: nhannt@ifa.edu.vn
Website: www.ifa.edu.vn

NỘI DUNG CHI TIẾT KHÓA HỌC

Phần 1: Công cụ phân tích động lực làm việc.

- *Làm thế nào để giúp những nhân viên mình động viên tinh thần tự ý thức công việc?*
- *Làm thế nào để truyền dẫn sự tự tin và hy vọng trong những nhân viên bán hàng?*
- *Làm thế nào để thoát khỏi sự tiêu cực trong công việc?*
- *Làm thế nào để kích thích sự sáng tạo và khả năng giải quyết các vấn đề gặp phải?*
- *Làm thế nào để nâng cao kỹ năng và kinh nghiệm thực hiện các công việc bán hàng?*
- *Làm thế nào để kích thích, động viên nhân viên khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn lực của bản thân?*
- *Các phương pháp và công cụ tạo động lực thông qua các thuyết: Thuyết nhu cầu cấp bậc; Thuyết E-R-G của Clayton Alderfer; Thuyết X - Thuyết Y của Mc Gregor (1957); Thuyết 2 nhân tố của Herzberg; Thuyết kỳ vọng; Thuyết mong đợi; Thuyết tạo động lực thúc đẩy (Arch Patton).*

Phần 2: Quản lý và vai trò của người quản lý trong việc tạo động lực làm việc.

- *Bạn đã đảm bảo nhân viên của bạn cảm thấy được tôn trọng tại nơi làm việc chưa?*
- *Bạn có khi nào cho nhân viên của mình tham gia vào quá trình ra quyết định?*
- *Làm thế nào để nhân viên hiểu rằng, họ làm việc cùng với bạn chứ không phải cho bạn?*
- *Bạn đã cho nhân viên mình biết, họ cần phải làm gì? Và họ sẽ được gì?*
- *Hãy thúc đẩy một cam kết từ người nhân viên*
- *Bạn đã bao giờ chia sẻ tầm nhìn cũng như những định hướng của mình cho nhân viên?*

Phần 3: Xử lý các tình huống thiếu động lực của nhân viên

- *Tạo động lực trong hoạt động xây dựng đội nhóm*
- *Tạo động lực thông qua hình thức lương, thưởng và hoa hồng*
- *Xây dựng môi trường làm việc thân thiện và chuyên nghiệp.*
- *Tạo động lực thông qua kỹ năng giao việc uỷ quyền*
- *Các tình huống thiếu động lực trong công việc và cái bài tập thực hành.*
- *Case study and Game play*

---------------CÁC BÀI TẬP TÌNH HUỐNG – ĐÓNG VAI – DIỄN KỊCH--------------

BAN GIẢNG HUẤN

1. MS. TRƯƠNG NGỌC MAI HƯƠNG

1) Học vị:

Thạc sĩ QTKD:	Đại học quốc gia Singapore (NUS)
Cử nhân Sư phạm:	Đại học Sư phạm Kỹ Thuật TP.HCM
Giảng viên cao cấp:	Business Edge, Tổ chức MPDF

2) Kinh nghiệm:

Từ 1998 – 2001:	Trưởng phòng tiếp thị và phân phối nội địa Công ty Sơn Kim
Từ 2001 – 2003:	Trưởng phòng kinh doanh Công ty Quốc tế Quadrille & Vera
Từ 2003 – 2005 :	Giám đốc kinh doanh Công ty Tân Bảo Long
Từ 2005 - 2008:	Giám đốc điều hành Công ty SamQua
Từ 10/2008 – nay:	Giám đốc kinh doanh Công ty Cổ phần Saiko Việt Nam

Bà **Hương** là giảng viên cao cấp của Business Edge, thuộc MPDF của tổ chức IFC. Bà có hơn 10 năm trong giảng dạy và huấn luyện đội ngũ với các nội dung về lĩnh vực: *Giám sát bán hàng (Sale Supervisor), Maketing dịch vụ (Service Marketing), Bán hàng (Selling skill), dịch vụ khách hàng (Customer Service), chăm sóc khách hàng (Customer Care), Thương lượng và đàm phán (Negotiation skill)* và hàng loạt các chương trình đào tạo kỹ năng mềm khác. Với phương pháp và công nghệ đào tạo tiếp thu từ tổ chức Business Edge, Bà luôn được học viên đánh giá rất cao và trong các bài giảng của Bà luôn là những tình huống thực tế và đổi mới liên tục với những cập nhật tình hình kinh tế đương đại.

3) Các Doanh nghiệp đã giảng dạy tiêu biểu:

MPDF Organization, Khí điện đạm Cà Mau, Đạm Phú Mỹ, Trung Nam Group, Sacombank, Techcombank, Vinamilk, Phú Mỹ Hưng, Vạn Phát Hưng, Nova Group,

Tan Hiệp Phát, Điện lực TP.HCM, tập đoàn VNPT, PV Shipyard, Vietxo Petro,Unilever, PV Gas…

BÁO GIÁ ĐÀO TẠO

Mức phí đào tạo dành cho khóa học "Kỹ năng tạo động lực làm việc"

TÊN CHƯƠNG TRÌNH	SỐ LƯỢNG HỌC VIÊN	ĐỊA ĐIỂM TỔ CHỨC	THỜI LƯỢNG	ĐƠN VỊ TÍNH	PHÍ ĐÀO TẠO (VND)	TỔNG CỘNG (VND)
Kỹ năng tạo động lực làm việc	20-25	Bình Dương	4 buổi	khóa	36,500,000	36,500,000
Tổng phí trọn gói cho khóa học là: 36,500,000đ (Ba mươi sáu triệu năm trăm ngàn đồng chẵn)						

1. Chi phí trên bao gồm: Phí giảng viên; Tài liệu học tập, hóa đơn tài chính, tài liệu cho học viên, các dịch vụ khác phục vụ cho khóa đào tạo và giấy chứng nhận khóa học.
2. Thời gian tổ chức sẽ được thống nhất giữa Doanh nghiệp và Viện Quản trị và Tài chính trước thời gian khai giảng chậm nhất 10 ngày.

TP.HCM, ngày 19 tháng 10 năm 2012

Người đề xuất
ThS.NCS Tiến sĩ. Nguyễn Thế Nhân

Phó Viện trưởng
Viện Quản trị và Tài chính